



Majorarea salariului

De cat timp lucrezi in companie?

In tot acest timp, te-ai gandit cat de mult ai evoluat de la momentul aplicarii pana in prezent?

In general, articolele de specialitate tratează negocierea salariului la angajare. Acesta este, de asemenea, un punct foarte important, însă înainte de a schimba locul de muncă, putem alege **negocierea unei mărimi de salariu**. Este mult mai accesibilă negocierea condițiilor în cadrul actualului loc de muncă.

Etapa negocierii salariale este un moment de disconfort pentru multe persoane și deseori angajații nu știu cum să abordeze acest aspect. Se blochează practic în această etapă finală și nu reușesc să meargă mai departe fie pentru că au cerut un salariu mult prea mare, nerealist, fie pentru că au cerut prea puțin și frustrările deja s-au instalat.

Dacă rezultatele pe care le aduci sunt vizibile și chiar măsurabile, cu siguranță și managerul ar trebui să-ți observe eforturile. Probabil exact la acest lucru te gândești de ceva timp. Te bucuri pentru aprecieri, însă pot ele să-ți platească vacanța pe care o planuiești? **Cum să ceri o marire de salariu?**

Cativa pasi inainte de discutia efectiva cu managerul:

Documenteaza-te

Cu siguranță puțini bani în plus nu ți-ar prinde rău, însă trebuie să te asiguri că cererea ta este justificată. Există diferite site-uri care compară salariile din anumite domenii, astfel încât îți poți face o idee despre tendințele salariale în aria ta de expertiză. Bineînțeles, trebuie luate în calcul și alte aspecte, precum **experiența și abilitățile tale**.

Dacă domeniul în care activezi este unul care nu îți oferă o remunerație generoasă, atunci cererea ta de a primi un salariu cu mult peste media pieței nu este justificată. În acest context, dacă simți că veniturile nu sunt suficiente, te poți gândi la o reorientare în carieră. Pe de altă parte, în cazul în care media salariilor din domeniu este mai mare sau aproximativ egală cu salariul tău, negocierea mărimii salariului poate fi justificată. Totuși, e foarte important să îți faci o autoanaliză în prealabil, gândindu-te la aportul tău în cadrul companiei și la aptitudinile tale.

Cunoaște-ți potențialul

Este necesar ca înainte de orice negociere să faci o autoanaliză cât se poate de obiectivă. Într-adevăr, este greu să te detașezi și să fii imparțial, însă trebuie să fii cât poți de sincer cu tine. Așadar, ia-ți puțin timp și pune-ți următoarele întrebări: *Care sunt calitățile mele? Care sunt aptitudinile mele tehnice? Care este contribuția mea în companie? În ce fel influențează contribuția mea rezultatele companiei? Care sunt limitele mele? Îmi lipsesc anumite competențe? Ce aș putea face să îmi îmbunătățesc performanța?* După ce ai găsit răspunsul la toate aceste întrebări, e bine să le notezi și să îți construiești un discurs în jurul lor. Atât negocierea salariului la angajare, cât și renegocierea se fac pe baza unor argumente solide. Nu este indicat să ai astfel de cerințe fără a avea o



justificare. Iar facăturile, faptul că s-a scumpit chiria sau că ai un nou membru în familie nu sunt niște justificări valide în astfel de situație. Fii sigur că ai argumentele puse la punct și că știi cum să le expui.

Găsește alternativă

Trebuie luată în calcul și posibilitatea ca negocierea salariului să nu decurgă așa cum ți-ai dorit. Așadar, trebuie să îți cunoști variantele. Aplică la mai multe locuri de muncă asemănătoare, care știi că ți s-ar potrivi și află care este suma pe care ceilalți angajatori sunt dispuși să o ofere. Este dreptul tău să alegi ce e mai bine pentru tine. În cazul în care dorești să negociezi mărirea salariului, este, de asemenea, posibil să nu obții rezultatul dorit. Gândește-te în prealabil cum vei reacționa dacă răspunsul este negativ. Dacă ajungi la concluzia că dorești să închei colaborarea, este indicat să cauți alte joburi care te-ar putea satisface și din punct de vedere financiar.

Trebuie să știi ce vrei

Înainte de interviu, asigură-te că ai stabilit foarte clar ce sumă ai vrea să primești lunar. Este foarte important să nu existe nesiguranță și ezitări din partea ta atunci când negociezi salariul. Informează-te cu privire la salariul mediu în domeniul tău și stabilește cu ce sumă te-ai simți confortabil.

Cand sa ceri o marire de salariu?

Indiferent de modul în care abordezi subiectul, important este să ții cont de momentul potrivit. Dacă vrei să primești o marire de salariu, timingul are un rol decisiv. Să spunem că în ultima vreme a crescut volumul task-urilor tale sau ai ajutat compania să nu-și piardă cel mai bun client. Dacă nu te regasești printre acestea, poți privi dinamica profiturilor companiei. Dacă bugetul sau a crescut în ultima perioadă, iar contribuția ta este semnificativă, iată un bun moment să ceri o marire de salariu. Exemple de situații favorabile:

1. După un succes major – Dacă ai finalizat un proiect important cu rezultate excelente, angajatorul va fi mai receptiv la solicitarea ta.
2. Înainte de revizuirea anuală a salariilor – Multe companii au politici de ajustare anuală a salariilor. Informează-te și programează discuția înainte de această perioadă.
3. Când ai primit responsabilități suplimentare – Dacă rolul tău s-a extins semnificativ fără o creștere salarială, ai un argument solid pentru a cere o marire.
4. Când compania are rezultate financiare bune – Dacă firma raportează profituri mari și investește în dezvoltare, este un moment bun pentru a cere o marire.
5. După o evaluare de performanță pozitivă – O evaluare bună demonstrează că aduci valoare companiei și poate fi un punct de plecare pentru discuția despre salariu.
6. Când ai o ofertă mai bună de la alta companie – Dacă ai primit o ofertă mai bine platită, poți folosi acest lucru ca argument pentru negociere.

Cum abordezi discuția

Atunci când dorești să îți negociezi salariul, atitudinea este foarte importantă. Dacă ai ajuns la concluzia că este nevoie să faci acest pas, înseamnă că ai argumente clare. Așadar, renunță la nesiguranță și fii hotărât!

Este foarte important să îți expui argumentele cât poți de clar și să orientezi discuția spre „noi”. Vorbește despre cum poți ajuta echipa și, în general, compania. Încearcă să expui interesele colective, nu doar interesele tale.



Mai mult, fii atent la formulări! Evită, pe cât posibil, verbul „a vrea”. Mai ales dacă este la persoana întâi, singular. Nu vorbi despre ce vrei, ci despre ce meriți: „Consider că merit această sumă, având în vedere experiența și rezultatele mele...”.

Nu uita să menții o atitudine pozitivă! Chiar dacă negocierea nu a decurs așa cum ți-ai dori, încearcă să nu îți schimbi atitudinea și fă următorii pași în aceeași manieră.

Argumente care te pot ajuta sa obtii o marire salariu

1. **Performanta excelenta** – Demonstreaza cum ai adus beneficii companiei prin rezultate masurabile.
2. **Responsabilitati suplimentare** – Daca faci mai mult decat in fisa postului initiala, ai un motiv solid pentru cresterea salariului.
3. **Salarii competitive pe piata** – O analiza a pietei poate sustine argumentul ca salariul tau trebuie aliniat la standardele din industrie.
4. **Competente imbunatatite** – Daca ai obtinut certificari sau ai invatat abilitati noi relevante pentru job, acestea pot justifica o marire.
5. **Impactul asupra companiei** – Demonstreaza ca munca ta a contribuit la cresterea veniturilor sau la imbunatatirea proceselor.

Ce sa nu spui atunci cand ceri o marire de salariu

1. "Am nevoie de bani pentru cheltuieli personale." – Marirea salariului se bazeaza pe merit, nu pe nevoile personale.
2. "Colegul meu castiga mai mult." – Comparatiile directe pot fi percepute negativ si nu sunt un argument convingator.
3. "Lucrez aici de X ani, deci merit mai multi bani." – Longevitatea nu este un motiv suficient pentru o marire; accentul trebuie pus pe performanta.
4. "Daca nu imi mariti salariul, plec." – Amenintarile pot deteriora relatia cu angajatorul si pot avea efectul opus.
5. "Salariul meu este prea mic." – In loc sa te plangi, concentreaza-te pe valoarea pe care o aduci companiei.

Iulie 2025

**Expert informare si constientizare S
BARTOȘ ELVIRA VIRGINIA**